

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Jean-Baptiste De La Salle - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée Jean-Baptiste De La Salle - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques	Jury par défaut	Autres candidats	10	68	37	40	19	20
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	7	49	29	37	19	20
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	15	125	64	73	19	20

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

S'intéresser aux relations commerciales

S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique

Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client

Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients

Avoir le goût du travail en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Attendus locaux

Depuis la rentrée 2021 le BTS « technico-commercial » est devenu le BTS CCST « Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques ». Ce BTS permet d'acquérir une double compétence technique et commerciale très recherchée par les entreprises et forme au métier de Technico-Commercial(e). Le technico-commercial(e) assure la vente de biens et services tout en apportant une expertise technique et prospecte pour développer son portefeuille d'affaires.

Cette formation exige :

- Un goût pour la vente et la négociation
- Un goût pour la communication digitale
- Un goût pour la technologie relevant de secteurs comme : l'informatique, l'électrotechnique, l'électronique, la mécanique, le climatique, les outillages, les automatismes, la robotique, l'automobile.... (exemples de produits : mini-pelles, chariot élévateur, portail, éclairage, matériel de sécurité, panneau photovoltaïque, pompe à chaleur, etc...)
- Etre curieux
- Une aisance à l'oral

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

Le BTS CCST (Conseils et Commercialisation de Solutions Techniques) permet d'acquérir une double compétence technique et commerciale très recherchée par les entreprises et forme au métier de technico-commercial(e) spécialisé dans la vente de biens ou de services (chariot élévateur, vérin, portail, éclairage, matériel de sécurité, panneau photovoltaïque, etc) qui demandent la mobilisation conjointe de compétences commerciales et techniques. Le technico-commercial(e) assure la vente de biens et services tout en apportant une expertise technique.

Pour mieux découvrir le métier :

www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/attache-commercial-attachee-commerciale

Les points forts de la formation :

- L'acquisition d'une double compétence commerciale et technique
- Un stage de 15 semaines dans une entreprise de Lyon ou des alentours proches pour un meilleur suivi des étudiants.
- un stage d'expression théâtrale pour prendre confiance en soi
- Un tutorat personnalisé : chaque étudiant est accompagné pendant le stage par un professeur
- Un court voyage linguistique à l'étranger
- Un lycée au cœur de Lyon
- Bus et métro à proximité

Les matières enseignées

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique juridique et managériale

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de la clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

Pour mieux découvrir la formation :

www.auxlazaristeslasalle.fr/nos-formations-superieures/lyon-1er-bts-ccst-neyret/

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Chaque dossier de candidature est étudié par un jury d'enseignants à partir des éléments d'appréciation suivants :

- le diplôme + série + spécialité
- les activités et centres d'intérêt
- les bulletins scolaires : résultats + appréciations remontés par l'établissement d'origine
- la fiche avenir
- le projet de formation motivé (cohérence du projet de formation avec la formation demandée)
- le CV

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session :

Le BTS *Conseil et commercialisation de solutions techniques* est une formation au métier de technico-commercial(e) et permet d'acquérir une **double compétence technique et commerciale**. Le technico-commercial assure la vente de biens et de services tout en apportant une expertise technique et prospecte pour développer son portefeuille d'affaires. Il apporte à ses clients des solutions techniques pertinentes et adaptées à leurs besoins.

Les candidatures sont nombreuses mais elles ne relèvent parfois pas d'un choix réfléchi et sérieux. Il arrive par exemple que dans la lettre de motivation la formation citée ne correspond pas à celle demandée. Les jeunes ne s'informent pas suffisamment sur la formation demandée.

Conseils aux candidats :

- Il faut bien se renseigner sur la formation demandée. Le candidat peut s'informer sur le BTS CCST sur notre site internet Aux Lazaristes La Salle <https://www.auxlazaristeslasalle.fr/nos-formations-superieures/lyon-1er-bts-ccst-neyret/>
- Il y a aussi l'ONISEP pour s'informer sur le métier de technico-commercial(e) <https://www.onisep.fr/ressources/Univers-Metier/Metiers/attache-commercial-attachee-commerciale>
- Les candidats peuvent nous retrouver au Salon de l'Etudiant ou lors des Journées Portes Ouvertes.
- Il faut écrire un "projet de formation motivé" **argumenté** (cohérence du projet de formation...) et **personnalisé** où l'on montre l'intérêt pour la vente, la fonction commerciale et le souhait d'acquérir des compétences **techniques** et **commerciales**
- Il faut écrire "projet de formation motivé" personnalisé (au lieu de "Madame, Monsieur" écrire " Monsieur + le nom du responsable de la formation demandée)
- Il faut écrire un "projet de formation motivé" structuré et **sans faute d'orthographe**.
- Il faut valoriser dans le "projet de formation motivé" les expériences professionnelles en lien avec la formation demandée de technico-commercial(e)

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Moyennes dans les enseignements spécifiques et généraux	Notes, progression des moyennes et appréciations	Appréciations des professeurs sur les bulletins de première et de terminale	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Prise de notes	Champ "Méthodes de Travail" sur la fiche AVENIR	Très important
	Qualité de l'expression écrite et orale. Orthographe	Orthographe et syntaxe	Rédaction du projet de formation motivé	Important
Savoir-être	Capacité à s'investir	Attention et participation active en cours. Assiduité	Champ "capacité à s'investir" de la fiche AVENIR	Essentiel
	Concentration en classe	Attention et concentration en cours	Appréciations des professeurs sur les bulletins de première et terminale	Essentiel
	Qualités relationnelles Autonomie dans le travail Esprit de compétition	Expériences professionnelles Pratique sportive en club	Projet de formation motivé et CV	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Participation au salon de l'Étudiant, JES ou JPO	Projet de formation motivé	Essentiel
	Cohérence du projet de formation	Cohérence entre la formation demandée, le bac et le projet professionnel	Projet de formation motivé	Essentiel

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
	Connaissance des exigences de la formation	Cohérence entre la formation demandée, le bac et le projet professionnel	Projet de formation motivé	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement étudiant	Délégué(e) de classe Rôle dans le bureau des élèves	Champ "Engagement citoyen" de la fiche AVENIR dans la rubrique "activités et centres d'intérêt"	Complémentaire
	Pratique sportive en club	Niveau de pratique sportive	Activités et centres d'intérêt	Complémentaire

Signature :

Thomas MARLAT,

Proviseur de l'établissement Lycée Jean-Baptiste De La Salle